Fausto Buffoni

Fausto Buffoni è nato in Toscana nel 1950, ha vissuto a *Milano* per molti anni e dall'anno 2003, risiede stabilmente a *Ravenna*. Professionalmente, ha un vasto *know-how* commerciale-manageriale, maturato con responsabilità crescenti, in aziende nazionali leader di settore.

Da alcuni anni, ha lasciato il rapporto-diretto di dirigenza d'azienda (per motivi personali originati anche da un grave incidente stradale) e fornisco **Consulenza Commerciale (Revisione dell'attività di vendita e di front-office)**, con *check-up* e messa a punto operativa, per Micro/piccole/medie imprese (**Mpmi**) e Studi professionali (**Sp**).

Ha operato con successo prima come Libero Professionista e, dal *2008*, attraverso i Servizi Commerciali di SERCIT S.r.l. (una piccola Società di cui è Co-fondatore e Socio), rivolgendosi a **Piccoli Imprenditori**, **Managers**, **Professionisti** e **Responsabili** di Unità operative di qualsiasi contesto aziendale e/o professionale, ai quali (su richiesta *e-mail*) fornisce informazioni personalizzate (senza alcun impegno), sull'erogazione dei seguenti Servizi Commerciali.

- **Revisione dell'attività di vendita**, con check-up e messa a punto dell'attività delle HR preposte e dei processi operativi in atto.
- **Revisione dell'attività di front-office**, con interventi di check-up e di messa a punto operativa e/o seminari aziendali.
- **Workshop e seminari commerciali**, interaziendali a tema.

Le attività di **vendita** e di **front-office**, quasi sempre, rappresentano l'unica fonte di **ricavo** delle **Mpmi** e degli **Sp** e, in tempi di crisi come quelli attuali, la loro EFFICACIA costituisce anche un fattore di pura *sopravvivenza*, nel mercato di riferimento.

(N.B.) Al riguardo, *Fausto Buffoni* ha fornito i suoi servizi commerciali a Micro/piccole/medie imprese (**Mpmi**) e Studi professionali (**Sp**) operanti in settori diversi: *abbigliamento fashion, arredamento, assicurazioni, servizi di vendita diretta, editoria pubblicitaria, immobiliare, informatica, notarile, strutture di accoglienza e di ristorazione*.

percorso professionale

[***oggi***-2000]

Consulenza Commerciale (Revisione dell'attività di vendita e di front-office)

SERCIT S.r.l (*Ravenna*) http://www.sercit.it/ (*sito-web in allestimento*).

[**vedi sopra**]

[2000-1996]

Direttore Mercato e Informazione Rete

SISAL S.p.A. (*Milano*) http://www.sisal.it/

- Presidio e sviluppo operativo del mercato nazionale (giochi a pronostico, Totip+, Superenalotto, Totogol, Totocalcio, scommesse sportive, servizi al pubblico), attraverso l'azione e l'attività delle strutture commerciali delle 14 filiali nazionali.

- Ideazione e gestione delle campagne/prodotto e delle iniziative promozionali e vendite, nazionali e locali.
- Gestione e coordinamento del marketing operativo per l'allestimento esterno-interno del punto-vendita, supporti di gioco e di comunicazione, iniziative promo-pubblicitarie.
- Gestione informazione aziendale (giochi a pronostico, Totip+, Superenalotto, Totogol, Totocalcio, Tris, scommesse sportive, servizi al pubblico) rivolta alla struttura diretta (sede e filiali), con l'house-organ settimanale e comunicazione commerciale operativa e motivazionale rivolta ad operatori esterni (Ricevitori).
- Gestione e pubblicazione mensile della rubrica "Pronto, Sisal…", rivolta al mercato dei consumatori/giocatori e alla rete nazionale ricevitorie, sulle testate specialistiche di settore (*Totoguida*, *Totocorriere*, *La Schedina*, *Tutto Tris*, *Scommesse Sportive*).

[1996-1989]

Direttore Vendite

SISAL S.p.A. (*Milano*)

- Gestione della rete commerciale diretta (12 Filiali), della rete nazionale ricevitorie, definizione del piano annuale dei punti vendita e gestione dei rapporti con le associazioni nazionali dei Ricevitori.
- Formazione delle Risorse Umane appartenenti alla rete commerciale diretta delle Filiali regionali.
- Supervisione e analisi commerciale settimanale sui giochi/scommesse e servizi al pubblico e gestione e gestione della comunicazione commerciale interna.

[1989-1987]

Direttore di Filiale

SISAL S.p.A. (filiale regionale di *Bologna*)

- Gestione delle attività relative al concorso Totip (allora, unico prodotto/gioco di Sisal S.p.A., ancora con gestione manuale).
- Attuazione regionale delle iniziative di vendita e di promozione. Ideazione, implementazione e gestione delle iniziative commerciali regionali.
- Gestione della rete commerciale diretta della Filiale, della rete regionale di ricevitorie e rapporti con le associazioni provinciali/regionali dei Ricevitori.

[1987-1978]

Vice/Direttore Vendite (*Milano*)
Area Manager Nielsen3 (*Bologna*)

FABBRI EDITORI S.p.A. http://edicolafabbri.corriere.it/

- Gestione della rete commerciale diretta e indiretta nell'area Nielsen3 (Area Manager, sede *Bologna* - Vice Direttore Vendite, sede *Milano*), per la promozione e la vendita dei prodotti editoriali per il canale edicole del Gruppo Editoriale Fabbri Editori S.p.A. (Fabbri Editori - Bompiani - Sonzogno - Etas - Boringhieri).

[1978-1974]

Area Manager Nielsen*3* (*Bologna*)
Responsabile Ufficio Vendite Provinciale (*Cremona - Brescia - Ravenna*)
Venditore (*Firenze*)

W.E.L. Italiana S.p.A. (Società di FABBRI EDITORI) http://tinyurl.com/y8t9hdv

- Gestione e formazione della rete di vendita, per l'area Nielsen3 (sede *Bologna*), con selezione, formazione e coordinamento dei venditori diretti e degli agenti.
- Gestione e formazione della rete di vendita e responsabilità del fatturato, per le filiali provinciali di *Cremona*, *Brescia* e *Ravenna*.
- Inizio attività lavorativa, nella vendita diretta di pubblicazioni della Fratelli Fabbri Editori, c/o la sede regionale W.E.L. Italiana di *Firenze*.